

以文塑旅 以旅彰文

——甘南州推动文旅融合高质量发展综述

马保真

近年来,甘南州紧紧围绕生态功能定位、自然资源禀赋和民族民俗文化,着力做美生态、做活文化,做实基础、做优服务,做大景区、做强品牌,推动甘南由“资源大州”向“文旅强州”转变,探索形成了一条符合甘南资源特点、生态特质、人文特征的文化旅游发展新路径,“大河上源 天籟甘南”已成为广大游客心驰神往的旅游目的地。



碌曲县万人锅庄展演。

文旅融合 增添发展新活力

近年来,甘南州聚焦文化旅游产业发展,针对“线长点少、旅长游短”的突出问题,着眼全州景区景点、城市乡村、山川河流的地理坐标,坚持“依水布线、沿路布局”,着力打造天下黄河第一弯旅游风情线、洮河民族民俗旅游风情线、大夏河文化旅游风情线等8条精品旅游风情线和生态景观廊道,不断加大重点景区基础设施建设力度,加快推进升级步伐,建成星罗棋布、错落有致、功能完备的观景台,促进形成“精品线路纵横辐射、景区景点错落有致、旅游活力竞相迸发”的生动局面,为更多游客欣赏甘南美景、体验民俗风情提供了纵深空间。

夏季的甘南大地,草场辽阔、空气清新、牛肥羊壮、景色迷人,大小景

点人来人往,游客怡然自得。乘着文旅融合的东风,甘南州正积极探索有效发展路径,持续推进文化和旅游向“智慧、融合、惠民”升级。

走进冶力关天池冶海景区,仿佛步入了一个充满诗意与生机的仙境。这里曲径通深林,短亭连长廊,拾级才上亭台楼榭,又见眼下湖光水色,身后还是浓绿丛林,每一处角落都洋溢着蓬勃的生机。“再次来到冶力关景区,发现变化太大了。这里修了栈道,有了电瓶车,基础设施更加完善。不仅有适合亲子游的科普设施,还有各种娱乐项目,真正实现了全龄友好。”游客的评价,如同一面镜子,清晰地折射出甘南旅游的华丽蜕变。

甘南州坚持“文化进景区”和“景区秀文化”双向发力,积极组织开展了“文艺进景区”系列活动。游客既能体验独特的民俗文化、底蕴深厚的红色文化、清新自然的生态文化,也

能欣赏到原生态民歌的悠扬旋律、龙头琴弹唱的独特韵味、锅庄舞的热情奔放。与此同时,唐卡、洮砚、锦带等优质文创产品也借势热销,让文化与旅游深度交融,绽放出别样的光彩。

数据显示,今年“五一”假期,全州共接待游客60.42万人次、旅游花费3.3亿元,同比分别增长13.57%和17.86%。这一组亮眼的数据,无疑是甘南州文旅产业高质量发展的有力见证,也为“文旅融合发展提质增效年”交出了一份令人满意的开篇答卷。通过全域旅游战略布局的深入推进,“圣境甘南·心灵之旅”品牌效应进一步提升,为文旅高质量发展注入了新动能。

文体塑旅 打造融合新亮点

近年来,甘南州坚持以文塑旅、以旅彰文,着力做美生态、做活文化、

做实基础、做优服务、做大景区、做强品牌,推动文化和旅游融合发展。

甘南州聚焦文化赋能、注重传承发展,认真落实“保护为主、抢救第一、合理利用、传承发展”工作方针,加强非物质文化遗产系统性保护,地区传统文化在保护、传承中发展,焕发出新的光彩,涌现出龙头琴弹唱、甘南唐卡、碌曲藏医药等独特文化品牌。

目前,全州现有国家级非遗代表性项目13项、省级71项、州级267项;全州已认定10名国家级、65名省级、334名州级非遗代表性传承人;甘南唐卡、卓尼洮砚制作技艺、甘南藏医药3个项目列入第一批国家传统工艺振兴目录;拥有省级非遗工坊14个,州级乡村工匠52人。

甘南州连续举办送部国际力士赛暨则巴邀请赛、碌曲万人锅庄舞大赛、玛曲格萨尔赛马大赛和冶力关杯中国拔河公开赛等一系列节

庆赛事活动,打造极具魅力的传统文化盛会和旅游盛典。九色甘南“扎尕那杯”足球邀请赛以球会友、以赛传情,共同团结进步,共筑体育强国梦。

自2015年举行首赛以来,藏地传奇自行车赛通过全面展示甘南壮美自然风光、多彩民族风情和经济社会发展各项成就,已发展成为独具文化风情、品牌规模超前的自行车领域顶级赛事,成为西北地区乃至全国体育赛事与文化旅游深度融合的典范,也是近年来甘南州体育竞技与文化旅游深度融合的新亮点。

转型升级 开启时代新征程

甘南州延伸产业链条,提升文旅消费,扎实开展“文旅融合发展提质增效年”活动,创新开展文体促消费活动。州县联合举办“惠享甘南味”促消费年货节活动,营造浓厚的节日氛围,丰富全州文旅市场,甄选出甘味品牌、甘南特产、传统副食等50多类600多种产品;举办“圣境甘南·心灵之旅——路雪寻年趣甘南”文化旅



甘南州拉路河村风景迷人。

邮政“绿”护航蜜瓜“甜”

——甘肃邮政构建民勤蜜瓜“金融活水+寄递护航+渠道拓路”全链条服务综述

寄递护航

从“运输难”到“48小时鲜达”

董文俊 马智勇 李岚

7月的民勤,阳光炙烤着大地,却阻挡不了蜜瓜田里人们忙碌的脚步。在民勤县收成镇蜜瓜交易市场,一辆辆邮政货车正在有序装货,绿底白字的“中国邮政”标识在金贵的蜜瓜堆旁格外醒目。瓜农们忙着将刚采摘的蜜瓜进行打包,直播间里的主播在镜头前展示着新鲜出炉的“瓜王”,邮政网点的工作人员耐心核对着订单。这些忙碌的场景,正是甘肃邮政打造商流、物流、资金流、信息流“四流合一”模式、破解民勤蜜瓜“销售难、寄递难、融资难”的生动实践。



民勤县收成镇蜜瓜交易市场打包邮寄的蜜瓜堆积如山。

王’。”在收成镇蜜瓜交易市场,邮政揽投员们顶着高温装卸货物。现在从地头直接发往全国的蜜瓜,48小时就能让上海、广州的消费者品尝到带有戈壁阳光味道的蜜瓜。

速度提升的背后,是全省邮政“大兵团作战”的强力支撑。今年7月11日,甘肃邮政在收成镇召开全省邮政寄递业务蜜瓜项目启动会,甘肃省邮政分公司副总经理路新梅表示,在瓜果飘香的7月,甘肃邮政人将以“千辛万苦不怕、千难万险不惧”的精神,投入到2025年民勤蜜瓜项目大会战中,并从13个市州抽调106名骨干组建攻坚梯队,全力保障各项工作有序开展。

对于合作社而言,邮政的寄递服务是“定心丸”。“去年发了20万单蜜瓜,邮政就没让我们操心过。我们的金红宝蜜瓜主要销往江浙沪。邮政会根据货量派车,时效有保障,客户回购率才高。”甘肃宇成农产品专业合作社负责人李伟清说。大漠绿宝蜜瓜产销专业合作社的张旭元则坦言:“夜间装货,邮政最让我放心,不用盯着也能保证顺利发车。这是通过多年合作建立的信任。”这份信任,让他从2018年做电商起就认准了邮政。今年他已通过邮政发出12万件蜜瓜。

2016年至今,从“靠天运输”到“时效可控”,从散户肩扛手提到“大兵团作战”全网联动,从2万到158.7万件寄递量,甘肃邮政以“金融活水+寄递护航+渠道拓路”的全链条服务,让民勤蜜瓜从田间地头走向全国市场,构建起助农增收的良性大循环。

销售拓路

从“朋友圈卖瓜”到“全网开花”

“家人们看过来!这是咱们大西北独有的民勤蜜瓜,刚从地里摘的,咬一口汁水直流……”武威邮政在收成镇蜜瓜交易市场设立的直播间里,“现摘现发”“坏果包赔”的弹幕不断滚动。主播王国静举着刚切开的蜜瓜,向镜头前的观众展示其成熟度。不到一小时直播间就卖出上千单。这场田间直播,是甘肃邮政今年开展的百场助农直播之一。线下300个邮政网点的展销专区、8家大型商



民勤邮政揽投员在收成镇蜜瓜交易市场帮助农户打包。

超直供渠道,共同织就了一张“线上+线下”联动销售网。

谁能想到,民勤蜜瓜的“电商路”起步于邮政人的“摸着石头过河”。2016年,那时民勤蜜瓜的销售还停留在“散户摆摊、朋友圈转发”的阶段。“当时一年寄递量才2万件。我们抱着试试看的心态,教农户开邮乐小店。”张占龙回忆道。正是这个决定,让民勤蜜瓜的销售迎来转折。年轻农户很快上手,岁数大的农户则让儿女帮忙,微店模式像藤蔓一样在民勤铺开。目前,在邮政的持续赋能下,民勤蜜瓜业务量已突破158.7万件,产业实现了快速发展。

今年,面对激烈的市场竞争,甘肃邮政在线上组建“邮政主播团”,线下联动网点设置展销专区、开展社区团购、建立商超直供关系,多措并举扩大蜜瓜销售规模。“我们在拼多多、抖音等平台都设立了网店,邮政主播帮我们带货,线下网点也能售卖,渠道一下子就拓宽了。今年,‘那片沙’‘沙城韵味’等品牌蜜瓜已通过邮政渠道卖出5000多吨。”幸福村庄农林牧产销专业合作社的李万金说。同时,甘肃邮政进一步细分市场,对日均发2万件以上的大客户给予资费优惠,助力全省电商客户加大合作;为散户提供“寄递+包装”支持,帮王建业这样的农户

打通线上渠道;联动大型商超建立直供关系,让蜜瓜走进城市货架。“我们给农户的收购价格高于市场价,还通过分级销售帮他们卖上好价钱。”张占龙说,邮政的介入不仅拓宽了销路,还平衡了市场价格。

直播带货、网点展销、商超直供……多元渠道让民勤蜜瓜“名气在外”。“以前是我们找客户,现在是客户找我们。有客户说‘邮政卖的瓜,品质信得过’。”张旭元笑着说。李伟清的抖音账号也因邮政发货有保障,积累了不少回头客:“客户知道发邮政时效快,下单更放心,我们一天能发5000单呢。”

从“小打小闹”到“全网布局”,甘肃邮政搭建的销售网络让民勤蜜瓜有了更广阔的舞台。线上直播、网点展销、商超直供多管齐下,不仅带动蜜瓜溢价20%,更让“民勤蜜瓜”的品牌知名度不断提升。如今,民勤蜜瓜线上销售占比已达60%,越来越多的瓜农不再愁“种得好却卖不好”。

金融赋能

从“春播缺资金”到“有保敢干”

“种10亩蜜瓜,买种子、化肥要不少钱,以前春播时节总愁没本钱。现在有‘蜜瓜贷’,48小时就能放款,还能买保

险,心里踏实多了。”王建业说,今年他通过邮政申请的贷款解了春播燃眉之急。

目前,民勤蜜瓜种植面积达16万亩,但5600户种植户普遍面临“春播缺资金”的难题。针对这一问题,武威邮政联合武威邮储银行推出“蜜瓜贷”专项服务,凭土地流转合同就能申请,还配套“种植保险+寄递保障”方案。“我们提前调研种植规模和资金需求,累计投放信贷资金3200万元,让农户从‘靠天吃饭’变成‘有保敢干’。”民勤县邮政分公司总经理严礼介绍,“今年民勤蜜瓜种植面积同比扩大15%,得益于金融‘活水’的精准灌溉。”

不仅如此,武威邮政还推出“助农云”结算系统解决收款难题。“以前收瓜用现金,又麻烦又不安全。用微信提现要手续费,一年下来也是笔开销。今年通过邮政‘民勤蜜瓜’资金结算系统,收款能够直接打到银行卡上,还可自动生成账单、免手续费,真的是太方便了。”李伟清说。

从“蜜瓜贷”到结算服务,邮政金融宛如一条纽带,将种植、销售、回款等环节紧密串联。“贷款解决资金难题,寄递保障销售渠道,存款便捷资金周转,邮政全方位覆盖了我们种瓜的全流程。”王建业感慨地说道。

金融的“活水”不仅滋养了农田,也反哺了邮政自身。“通过寄递服务引流,农户在邮政办理存、贷款等业务方面,形成了资金的良性循环。”东湖营业部理财经理曾建华表示。

“从2016年1.2万件的寄递量,到如今有望突破千万,从‘朋友圈卖瓜’到全网销售,从‘运输难’到‘48小时鲜达’,邮政始终与瓜农并肩作战。”张占龙说。从寄递网络织密“运输网”,到渠道创新拓宽“销售路”,再到金融服务注入“资金源”,武威邮政逐步构建起服务民勤蜜瓜的全产业链大循环。

夜幕降临,随着最后一辆邮政车满载蜜瓜驶向远方,收成镇的蜜瓜交易市场逐渐归于宁静。当“邮政绿”与“蜜瓜甜”在田野间交汇,不仅结出了丰硕的果实,更织就了一幅产业兴旺、农户增收的乡村振兴美好图景。这美好图景的背后,凝聚着无数邮政人的汗水与智慧,承载着乡村振兴的无限活力。